



**Manual de
Reclutamiento y
Retención
de Miembros**





Los tiempos pueden cambiar, pero los retos que enfrentan las personas siguen siendo los mismos. La necesidad de alimento, alojamiento, ropa, seguridad económica y la ayuda a las viudas y a los huérfanos fueron los retos que enfrentaban los miembros de la parroquia del Padre Michael J. McGivney. Para ayudar a resolver esos retos, el Padre McGivney congregó a un grupo de hombres católicos y fundó los Caballeros de Colón.

Hoy en día, nuestra sociedad tiene los mismos retos que enfrentaba la gente en 1882. Los consejos de Caballeros de Colón, aunque hacen grandes progresos para superar esos retos, nunca renunciarán a su compromiso de continuar la visión del Padre McGivney de servir a la gente necesitada de nuestras parroquias y comunidades.

Índice

Introducción.....	2
Premio Consejo Estrella.....	2
Implementar Estrategias de Reclutamiento de Miembros.....	4
Claves para un Exitoso Reclutamiento.....	5
Planificar Estrategias de Reclutamiento y Retención de Miembros.....	6
Ordenar Suministros.....	7
Mantener Motivado al Personal de Membresía.....	8
Organizar el Comité de Reclutamiento.....	9
Lo que Demuestran las Estrategias de Reclutamiento de Miembros.....	10
Club VIP.....	10
Hacer una Lista de Posibles Miembros.....	11
Guía para el Comité de Admisiones.....	12
Planear Frecuentes Ceremoniales del Primer Grado.....	13
Cómo Reclutar a Ex Miembros.....	14
Campaña de Reclutamiento en la Parroquia.....	15
Programa Informativo de Casa Abierta.....	16
Equipos de Reclutadores.....	17
Promoción de Seguros.....	18
Retención de Miembros.....	19
Apéndice A - Premio Consejo Estrella.....	21
Apéndice B - Equipo Certificado del Ceremonial del Consejo.....	23
Apéndice C - Requisitos de la Membresía.....	25
Apéndice D - Comités Permanentes del Consejo.....	26
Apéndice E – Ejemplos de Anuncios.....	27

A sí como el Padre McGivney les pidió personalmente a los hombres de su parroquia que le ayudaran a enfrentar las necesidades de sus feligreses, de la misma manera los miembros de su consejo deben invitar a cada católico idóneo, que se una a su consejo y que ayude a atender las necesidades de la gente. El Caballero Supremo, Carl Anderson, nos recuerda que, “es nuestra obligación moral invitar a todos los católicos elegibles a unirse a los Caballeros de Colón”.

Este *Manual de Reclutamiento y Retención de Miembros* ayudará a su consejo a implementar un programa de membresía que: aumentará la mano de obra de su consejo para ayudar a los miembros de la parroquia y de la comunidad proveyendo a quien más necesita — CARIDAD; brindará la oportunidad a los católicos de trabajar juntos y alcanzar grandes obras, que no podrían lograr por sí solos — UNIDAD; y dará la oportunidad de formar lazos de amistad con los miembros del consejo, que perdurarán por toda la vida — FRATERNIDAD.

Este manual sugiere exitosas estrategias de reclutamiento y de retención. Lo importante es que su consejo tome la información básica que contiene este manual y la adapte, para que sea efectiva en su consejo. Al implementar exitosas estrategias de reclutamiento y retención, su consejo cumplirá con la visión de nuestro fundador y ayudará a las personas necesitadas, al mismo tiempo que fortalecerá los vínculos que unen a sus miembros.

Premio Consejo Estrella

Los Consejos que son excelentes en el reclutamiento de miembros, en la promoción de los seguros y en los programas de servicio caritativo, pueden obtener el Premio Consejo Estrella, que es un reconocimiento por la labor que hacen los consejos para continuar la misión de Padre McGivney. Para que su consejo se gane el Premio Consejo Estrella, deberá:

- ❑ Obtener el Premio Padre McGivney, por un excelente aumento de nuevos miembros en el consejo.
 - Realizar frecuentes campañas de reclutamiento en la parroquia. Para mayor información acerca de cómo realizar una campaña de reclutamiento en la parroquia, visitar kofc.org/campana.

- Programar un Ceremonial del Primer Grado mensual.
- Invitar a los posibles miembros a servir como voluntarios en uno de los programas de servicio del consejo. Después del programa, invitar a los posibles miembros a hacerse miembros de su consejo.

La información que contiene este manual ofrece ideas sólidas sobre cómo lograr el Premio Padre McGivney.

- Obtener el Premio Fundadores, por una excelente promoción de nuestros seguros y los beneficios fraternales.
 - Celebrar Veladas del Beneficio Fraternal.
 - Asegurarse que los *Documentos de Membresía* (#100-S), que estén llenos, se entreguen inmediatamente al agente de seguros de su consejo.
 - Invitar al agente de seguros de su consejo para que hable en las reuniones del consejo.

La información que contiene este manual ofrece ideas sólidas sobre cómo lograr el Premio Fundadores.

- Obtener el Premio Colón, por realizar importantes programas en el consejo.
 - Su consejo debe realizar al menos cuatro programas importantes en cada una de las categorías del programa *Surgir... con Servicio*: Actividades para la Iglesia, la Comunidad, el Consejo, la Cultura de la Vida, la Familia y para la Juventud; o realizar uno de los Programas Destacados en la categoría correspondiente.
 - Llenar la *Solicitud del Premio Colón* (#SP-7-S) y enviarla antes del 30 de junio.

Para ideas sobre cómo obtener el Premio Colón, por favor, consultar el manual *Surgir... con Servicio* (# 962-S).

- Llenar y enviar el *Informe del Personal del Programa de Servicio* (#365-S), cuya fecha límite es el 1° de agosto.

La manera más fácil de enviar esta información es utilizando la aplicación de Administración de Miembros en la sección de Funcionarios en Línea de la página de Internet de Caballeros de Colón.

- ❑ Llenar y enviar el *Informe Anual de Actividades Fraternelas* (#1728-S), cuya fecha límite es el 31 de enero.

Este informe especifica las donaciones caritativas de dinero y el tiempo dedicado por los voluntarios de su consejo. Puede llenar el formulario electrónicamente al visitar kofc.org/formularios.

- ❑ Estar al día con las cuotas del Consejo Supremo.

Al distinguirse en el aumento de nuevos miembros, su consejo puede ser reconocido con varias estrellas en el Premio Consejo Estrella. Para obtener varias estrellas debe ganarse el Premio Consejo Estrella y alcanzar un aumento del 200%, 300%, 400%, etc., de los miembros del consejo.

Para más información sobre cómo puede ganar su consejo el Premio Consejo Estrella, consultar el Apéndice A o visitar kofc.org/estrella.

Implementar Estrategias de Reclutamiento y Retención de Miembros

Después de haber concluido la elección de los funcionarios, se debe comenzar a implementar inmediatamente las estrategias de reclutamiento de nuevos miembros. El nuevo Gran Caballero electo de su consejo tiene la muy importante tarea de nombrar a los directores de membresía y directores de programas.

El nuevo Director de Membresía deberá trabajar con el Gran Caballero para nombrar al Director de Retención y a los Caballeros que servirán en el Comité de Admisiones. (Ver el Apéndice D, para Comités Permanentes del Consejo).

Una vez que sean nombrados los directores y presidentes de comités, se debe llenar y enviar, antes del 1° de agosto, el *Informe del Personal del*

Programa de Servicio (#365-S) por medio de la aplicación de Internet de Manejo de Miembros. El informe también se encuentra en la página de Internet de Caballeros de Colón, kofc.org/formularios. El enviar este informe permite que los directores y presidentes de comités que han sido nombrados, comiencen a recibir información importante que publica el Consejo Supremo y su Consejo de Estado. La aplicación de Internet de Administración de Miembros también se utiliza para notificar durante el año los cambios de presidentes de comités o enviar un nuevo Informe del Personal del Programa de Servicio (#365-S), sólo con la información que se ha cambiado.

Claves para un Exitoso Reclutamiento

Compartir con los miembros de su consejo las *10 Claves para el Reclutamiento Exitoso de Membresía (#10233-S)* y tener en cuenta las siguientes sugerencias al reclutar posibles miembros:

- Hablar de sus experiencias positivas como miembros y compartir su entusiasmo por el consejo.
 - Transmitir su entusiasmo, emoción y orgullo al hablar de la gran labor que realiza su consejo y de la gente que ayuda su consejo.
- Dar una buena impresión con su conducta y sus modales.
 - Mantener una actitud positiva, sonreír a menudo, evitar ser negativo y siempre mirar al posible miembro a los ojos cuando le esté hablando.
- Hablar con el posible miembro y su esposa acerca de las formas en las que puede beneficiarse su familia al ser miembro.
 - Resaltar cómo la participación en las obras caritativas de su consejo puede ayudar a un hombre a crecer en su fe. Señalar que muchas de las actividades y programas de su consejo, incluyendo el programa de seguros y otros beneficios, están disponibles para todos los miembros inmediatos de la familia.
- Demostrar la unidad cuando se lleva a cabo un proyecto de servicio caritativo.
 - Cuando los miembros, sus familias y otros voluntarios usan ropa con el emblema de Caballeros de Colón, mientras llevan a

cabo un proyecto caritativo, identifican a su consejo con la comunidad y estimulan a posibles miembros a preguntar cómo unirse a su consejo.

- Invitar a los hombres a unirse a su consejo.
 - Familiares, amigos, compañeros de trabajo y feligreses representan oportunidades de reclutamiento — se les debe preguntar si les gustaría unirse a su consejo.
- Reclutar de una manera diferente.
 - Preguntarle al posible miembro: “¿Le gustaría conocer más acerca de la membresía en nuestro consejo de Caballeros de Colón?”
- Qué decir cuando la respuesta es “no tengo tiempo”.
 - Estar preparado para dar una respuesta simple. Debe decirle que la cantidad de tiempo que desee dedicar es completamente su decisión, y recordarle que las actividades de su consejo están orientadas a la familia.
- Promover la espiritualidad del consejo.
 - Destacar la participación de su consejo en la vida espiritual de su parroquia.
- Hacer participar a los jóvenes.
 - Invitar a los jóvenes a unirse a su consejo. Utilizar publicidad efectiva, especialmente los medios sociales, para llegar a los posibles miembros jóvenes.
- Dar un seguimiento a tiempo a todos los posibles miembros.
 - Es fundamental comunicarse con el posible miembro después de unos pocos días, por medio de una llamada personal.

Planificar Estrategias de Reclutamiento y Retención de Miembros

Una vez que se haya nombrado a los directores y presidentes de comités de su consejo, el Gran Caballero debe convocar a una reunión de organización. Debe invitar a los funcionarios del consejo, incluyendo al Secretario Financiero, a los directores de membresía y de programas con sus respectivos presidentes de comités y al capellán del consejo. Se debe celebrar esa reunión inmediatamente después de los nombramientos de los presidentes de comités, pero antes del 1° de agosto, para establecer las bases

de todo el año fraternal respecto a las metas de membresía y de seguros, el calendario de programas de servicio, el presupuesto del consejo y el calendario social del consejo.

La parte de membresía de la reunión organizacional debe centrarse en los siguientes aspectos:

- Revisar las actividades de reclutamiento de miembros que se realizaron el año pasado.
 - Analizar las razones del éxito o las causas del fracaso de cada proyecto.
- Escoger las estrategias exitosas de reclutamiento para repetir las en este año fraternal y establecer nuevas estrategias para implementarlas.
- Decidir el presupuesto para cada actividad.
- Establecer fechas provisionales para las actividades, teniendo en cuenta el calendario de la parroquia.
- Preparar una lista de las actividades acordadas, para que el consejo las apruebe.
- Comunicar al Director de Relaciones Públicas acerca de cada una de las actividades, con sus fechas, para garantizar que las actividades del consejo se publiquen a tiempo en la parroquia y en la comunidad.

Es importante tener en cuenta los requisitos para ganarse el Premio Consejo Estrella. Su consejo debe obtener primero el Premio Padre McGivney, por reclutamiento de miembros, y el Premio Fundadores, por la promoción de los seguros, para calificar para el Premio Consejo Estrella. Mayor información sobre cómo obtener el Premio Consejo Estrella, se encuentra en el Apéndice A o en la página de Internet de Formación Fraternal de Caballeros de Colón o en kofc.org/estrella.

Ordenar Suministros

El Consejo Supremo tiene muchos materiales disponibles para ayudar a su consejo a promover y llevar a cabo sus actividades de reclutamiento y retención de miembros. Los suministros para el consejo se pueden ordenar en “knightsgear.com”, que es el sitio de

El Consejo Supremo tiene disponibles muchos certificados para entregar a los miembros en reconocimiento de sus logros o por servicios excepcionales. Visitar knightsgear.com para ver una lista completa de los certificados.

Internet de la Orden para todos los artículos de Caballeros de Colón relacionados a ropa y regalos, incluyendo indumentaria de los Caballeros de Colón, accesorios, libros, artículos religiosos y litúrgicos. He aquí algunas sugerencias para asegurarse que su pedido sea procesado y enviado a tiempo para sus actividades de membresía:

- ❑ Todos los suministros para el consejo deben ordenarse por medio del Gran Caballero o del Secretario Financiero de su consejo. Para hacer que la orden de suministros se cargue a la cuenta del consejo, cada Gran Caballero o Secretario Financiero debe primero entrar por Internet en Funcionarios en Línea. Una vez que haya entrado en esa página de Internet podrá tener acceso al enlace de knightsgear.com.
- ❑ Cuando se hace un pedido de materiales para el consejo por medio de knightsgear.com, no es necesario llenar el *Formulario para Ordenar Materiales (#1-S)*.
- ❑ Se deben ordenar los materiales al menos cuatro semanas antes de la fecha de la actividad. Los materiales que se necesiten de inmediato, se enviarán de una forma rápida, pero se aplicará al pedido un cargo adicional por envío.

Mantener Motivado al Personal de Membresía

El Director de Membresía y cada presidente de comité son responsables de mantener motivado al personal de las actividades de membresía. Es natural apreciar un reconocimiento por un trabajo bien hecho. He aquí algunas sugerencias para mantener motivado al personal:

- ❑ Asegurarse que cada Caballero reciba todo el crédito y el reconocimiento por su labor. Una nota personal por escrito puede significar mucho para el que la recibe.
- ❑ Usar los premios e incentivos de la actual campaña de membresía.
- ❑ Escuchar las sugerencias de los miembros del consejo y dar reconocimientos por las buenas sugerencias. Debe expresar a sus hermanos Caballeros que aprecia su interés y que tendrá en cuenta sus ideas.
- ❑ Estar preparado para escuchar cuando un miembro tiene una pregunta o problema. Debe guiarle, pero es mejor hacer que él

expreses sus ideas. Esto le indicará que respeta su punto de vista, le dará más confianza y la seguridad de que es importante.

- ❑ Aceptar la responsabilidad de sus errores. Esto demostrará a su equipo que usted reconoce que es humano y falible.

Organizar el Comité de Reclutamiento

El primer paso, y quizá el más importante en el proceso de establecer un exitoso programa de membresía, es organizar sus comités de membresía. La clave está en asegurarse de llenar estos importantes puestos y que los que han sido nombrados sean Caballeros dedicados y entusiastas.

- ❑ El Gran Caballero debe nombrar a un Director de Membresía para supervisar todos los programas de membresía y las actividades de reclutamiento.
- ❑ Con la recomendación del Director de Membresía, el Gran Caballero debe nombrar a un comité de reclutamiento de tres o más Caballeros. Se debe escoger a reclutadores exitosos o miembros con experiencia en ventas.
- ❑ El Director de Membresía y los miembros del comité de reclutamiento deben formar equipos de reclutadores de dos hombres.
- ❑ El Gran Caballero, con la recomendación del Director de Membresía, debe nombrar al Director de Retención y a su comité. Se recomienda que el Diputado Gran Caballero trabaje en el comité de retención.
- ❑ El Gran Caballero debe nombrar al Director de Promoción de Seguro, preferiblemente al agente de seguros del consejo.
- ❑ El Director de Membresía, los directores, los presidentes de comités y los comités deben establecer metas específicas y planes de reclutamiento, retención y promoción de seguros para todo el año.
- ❑ Hacer un programa completo para todo el año de Ceremonias del Primer Grado mensuales.
- ❑ Identificar y programar métodos de reclutamiento que mejor se adapten a las necesidades y objetivos de su consejo: campañas de reclutamiento en las parroquias, programas informativos de casa abierta, equipos de reclutadores, etc.

- ❑ Establecer metas de membresía (sobrepasar la cuota, ganarse el Premio Consejo Estrella, superar el récord anterior de reclutamiento del consejo, etc.). Hacer que participe TODO el consejo. Aquellos que no reclutan directamente pueden identificar y sugerir posibles miembros.

Lo que Demuestran las Estrategias de Reclutamiento de Miembros

En una encuesta se preguntó a los miembros, ¿por qué esperaron tanto tiempo para unirse a los Caballeros de Colón? La respuesta muy frecuente fue: “porque nunca me invitaron”. Con buenas estrategias de reclutamiento, el consejo se asegurará de que cada católico elegible de su parroquia tenga la oportunidad de hacerse miembro de su consejo. El resultado directo del reclutamiento es la capacidad del consejo de incrementar su impacto con obras de caridad en su parroquia y en su comunidad.

Aunque este manual sólo tiene algunos ejemplos de las actividades de reclutamiento que su consejo puede realizar, su objetivo es inspirar a su consejo para que sea activo. Mediante el reclutamiento de nuevos miembros, su consejo estará perpetuando la visión del Padre McGivney y el compromiso de prestar asistencia a las personas de su parroquia y de su comunidad.

Unirse al Club VIP (Proponente Muy Importante)

El Club VIP es un homenaje público a los reclutadores, inspira a futuros reclutadores y mantiene a todos conscientes de la importancia del reclutamiento, que debe ser una actividad permanente. La membresía en el Club VIP es automática cuando:

- ❑ Se recluta dos o más miembros y se llena la sección #5 del *Documento de Membresía* (#100-S) con el nombre y el número de membresía.
 - El Departamento de Misión Fraternal mantiene los registros

del Club VIP y sólo proporciona los totales del año hasta la fecha y de toda la vida hasta la fecha.

- ❑ Los miembros del Club VIP pueden obtener certificados de reconocimiento, emblemas especiales de solapa y artículos promocionales de los Caballeros de Colón.
 - Se logran niveles más altos del Club VIP cuando se recluta más miembros.

Las responsabilidades del proponente no terminan al firmar el *Documento de Membresía* (#100-S):

- ❑ Debe acompañar al posible miembro a su entrevista con el Comité de Admisiones y al Ceremonial del Primer Grado.
- ❑ Debe presentarle a sus hermanos Caballeros en la primera reunión del consejo y hacer que se sienta bienvenido después de tomar su Primer Grado.
- ❑ Si nota que ha dejado de trabajar como voluntario en los programas caritativos o no asiste a las reuniones, debe personalmente ponerse en contacto con ese nuevo miembro.

Hacer una Lista de Posibles Miembros

El comité de membresía de su consejo debe tener una lista de posibles miembros para reclutar y debe actualizarla constantemente. Se deben considerar estos pasos para formar y mantener una lista de posibles miembros:

- ❑ Pedir a su párroco una lista de los feligreses de la parroquia.
- ❑ Agregar los nombres de todos los sacerdotes que no son Caballeros.
- ❑ Añadir los nombres de los ayudantes de la parroquia, los miembros del consejo parroquial, los miembros del coro y los lectores.
- ❑ Formar un comité de bienvenida, para que dé la bienvenida a las nuevas familias de la parroquia e invitarlas a que se unan a su consejo.
- ❑ Reclutar a los Escuderos de Colón que cumplan los 18 años de edad y a los graduados de escuelas secundarias o universidades.
- ❑ Anunciarse regularmente en el boletín de su parroquia, invitando a los posibles miembros a que se pongan en contacto con el comité de membresía.

Obtener del Departamento de Crecimiento de Membresía del Consejo Supremo una lista de los ex miembros y de los miembros asegurados inactivos de su área.¹

Guía para el Comité de Admisiones

El uso del Comité de Admisiones es esencial para asegurarse que el candidato conozca acerca de su consejo y para que el consejo conozca lo que el candidato espera al ser miembro de su consejo. Se deben seguir estas sugerencias para asegurar un apropiado funcionamiento del Comité de Admisiones:

Para que sean efectivas las siguientes estrategias de reclutamiento, el consejo debe realizar un programa caritativo e invitar a los posibles miembros y a sus familias a participar en “la caridad que evangeliza” y programar un Ceremonial del Primer Grado para dar la bienvenida a los nuevos miembros.

- ❑ El Gran Caballero debe nombrar a siete miembros para servir en el Comité de Admisiones.
 - Se recomienda que el Canciller sirva en este comité.
- ❑ El Comité debe reunirse siempre que sea necesario.
 - Esto asegurará que los candidatos no tengan que esperar largos períodos de tiempo para entrar a su consejo.
- ❑ Se debe pedir al candidato que llene la *Encuesta de Interés del Miembro o Futuro Miembro* (#1842-S) y se debe usar la *Guía de Preguntas del Comité de Admisiones* (#390-S) para conocer acerca del candidato.
- ❑ Inmediatamente se debe entregar al Gran Caballero el *Informe del Comité de Admisiones* (#283-S).
 - La lectura de la solicitud y la votación deben realizarse en la próxima reunión del consejo.
- ❑ Se debe informar al candidato acerca de la fecha del Ceremonial del Primer Grado.
 - Si el candidato tiene objeción de la fecha y la hora programada para el Ceremonial del Primer Grado, para que el candidato se haga miembro de su consejo, se debe utilizar la producción audiovisual del Primer Grado, que se encuentra en la sección de

¹ La reactivación de miembros asegurados inactivos califica como adición para las cuotas de los premios Padre McGivney y Fundadores. Las reinstalaciones, readmisiones y reintrosos califican como adiciones de miembros para el Premio Padre McGivney.

Planear Frecuentes Ceremoniales del Primer Grado

Es esencial que los posibles miembros se hagan miembros de su consejo lo más pronto posible. Al programar al menos un Ceremonial del Primer Grado al mes, garantiza que los reclutadores conozcan que está programado y que los posibles miembros no tendrán que esperar. He aquí algunas sugerencias para ayudarle a organizar el ceremonial de su consejo:

- El consejo debería tener su propio equipo del ceremonial. Para más información sobre cómo formar un equipo, por favor, ver el Apéndice B. Sin embargo, hasta que el equipo sea certificado por el Diputado de Distrito, deben dar la bienvenida a su consejo a los nuevos miembros utilizando la Producción del Ceremonial del Primer Grado, que está disponible en Funcionarios en Línea y en el Departamento de Ceremoniales.
- Publicar el calendario de ceremoniales en las sesiones de su consejo, en el boletín de su consejo y en la página de Internet de su consejo.
- Asegurarse que dispone de una cantidad suficiente de *Juegos de Candidatos* (#531-S), que cada uno contiene un rosario, el folleto *Estos Hombres Llamados Caballeros de Colón* (#937-S) y un *emblema de solapa de Caballeros de Colón* (PG-107-S).
- Ponerse con anticipación en contacto con el posible miembro para confirmar su asistencia e informarle acerca de la vestimenta que se recomienda.
- Hacer arreglos para que el proponente del futuro miembro o un miembro del comité de reclutamiento le acompañe al ceremonial.
- Al concluir el ceremonial se debe entregar a sus nuevos miembros el certificado del grado, que está disponible en knightsgear.com.
- Publicar los nombres de sus nuevos miembros en el boletín de su consejo y en la página de Internet de su consejo.

Cómo Reclutar a Ex Miembros

Los ex Caballeros son hombres que están familiarizados con los Caballeros de Colón. Dejaron la Orden por diversas razones, pero representan un grupo de posibles miembros que el consejo no debe ignorar al tratar de aumentar su membresía.

- Nombrar un comité especial de “Bienvenido Nuevamente Hermano” u “Operación Ex Miembros”, específicamente para reclutar a ex miembros. Los pasados grandes caballeros están familiarizados con las circunstancias de esas salidas, por lo tanto, son los más apropiados para servir en este comité.
- Obtener del Departamento de Misión Fraternal una lista de “Ex Miembros” (aquellos que solicitaron el retiro o fueron suspendidos) y de “Miembros Asegurados Inactivos” (aquellos que solicitaron el retiro o fueron suspendidos, pero que mantienen pólizas de seguros de Caballeros de Colón). Además, se debe consultar con el Secretario Financiero del consejo para obtener otros nombres y direcciones recientes.
- Revisar la lista para determinar los ex miembros que residen en la zona y si aún son elegibles para la membresía.
- Preparar información para entregar a los ex miembros, destacando los cambios, los nuevos programas, las actividades, los beneficios y los logros recientes del consejo.
- Ponerse en contacto con cada uno de los ex miembros, para concertar una visita personal o invitarlos a una recepción para ex miembros.
- Si se programa una recepción de “Bienvenido Nuevamente Hermano” u “Operación Ex Miembros”, se deben usar las sugerencias del programa informativo de “casa abierta”. Asegúrese de invitar al capellán y al agente de seguros de su consejo para hablar durante el evento.

Se debe pedir a cada ex miembro, que asista a la recepción o que se le visite, que llene y firme el *Documento de Membresía* (#100-S) para renovar su membresía.

Campaña de Reclutamiento en la Parroquia

Una campaña de reclutamiento en la parroquia es la manera más fácil para que su consejo consiga hombres católicos elegibles a que se hagan miembros de su consejo. El éxito de una campaña de reclutamiento en la parroquia depende de una cuidadosa planeación y colaboración con su párroco.

Una campaña de reclutamiento en la parroquia es para hacer una lista con los datos de contacto de posibles miembros. **Es imperativo que el consejo, en unos pocos días, se ponga en contacto con cada uno de los posibles miembros para invitarle con su familia a conocer más acerca de las actividades caritativas que realiza su consejo en la parroquia y en la comunidad.**

He aquí los pasos que su consejo debe dar para realizar una campaña de reclutamiento en la parroquia:

- Ponerse en contacto con su párroco y obtener su permiso para llevar a cabo una campaña de reclutamiento en la parroquia, en todas las Misas de un fin de semana determinado.
- Proporcionar un anuncio para que se publique en el boletín de la parroquia durante las dos semanas anteriores a la campaña de reclutamiento. Para un ejemplo del anuncio, por favor, ver el Apéndice E o kofc.org/campana.
- Preparar un cuadro mural del consejo destacando los programas caritativos del consejo y los beneficios para los miembros, luego exponerlo en la entrada principal de la iglesia.
- Antes de cada Misa, poner equipos de dos o tres Caballeros en cada entrada, con el fin de distribuir folletos informativos del consejo y la *Tarjeta para Posibles Miembros* (#921A-S).
- Poner lápices en cada uno de los bancos de la iglesia para que los hombres llenen la *Tarjeta para Posibles Miembros* (#921A-S).
- Hacer arreglos para que su párroco, el Gran Caballero o el Director de Membresía del consejo dé un breve anuncio antes o después de la Misa, explicando acerca de los Caballeros de Colón y las obras de

caridad que realiza su consejo. Para un ejemplo del anuncio desde el púlpito, por favor, ver el Apéndice E o kofc.org/campana. Pedir a los hombres que llenen la *Tarjeta para Posibles Miembros* (#921A-S) y que la entreguen a los Caballeros al salir de la iglesia.

- ❑ Después de cada Misa, poner equipos de Caballeros en cada salida para responder las preguntas de los posibles miembros, ayudar a llenar el *Documento de Membresía* (#100-S) y recoger las *Tarjetas para Posibles Miembros* que estén llenas.
- ❑ Entregar al Director de Membresía todos los *Documentos de Membresía* (#100-S) y las *Tarjetas para Posibles Miembros* (#921A-S) que estén llenos.
- ❑ Asignar equipos de reclutadores para que se pongan en contacto personalmente con los posibles miembros e invitarles con sus familias a participar en un programa de servicio caritativo; informar a cada uno la fecha de la entrevista con el Comité de Admisiones e invitarle al Ceremonial del Primer Grado, que deberá celebrarse dentro de una semana después de la campaña de reclutamiento en la parroquia.

Programa Informativo de Casa Abierta

Un programa informativo de casa abierta ofrece la oportunidad de presentar a su consejo, en un solo evento, a una amplia gama de posibles miembros. El objetivo de un programa informativo de casa abierta es exponer los programas de servicio caritativo de su consejo, las actividades sociales y fraternales, y los beneficios de los miembros, que están disponibles a los miembros y a sus familias.

He aquí los pasos que su consejo debe seguir para llevar a cabo un programa informativo de casa abierta:

- ❑ El Director de Membresía debe nombrar un comité encargado de organizar y llevar a cabo el programa informativo de casa abierta.
- ❑ Planificar actividades para los niños, de manera que los futuros miembros y sus esposas puedan concentrarse en conocer más acerca de los beneficios de la membresía en su consejo.
- ❑ Publicar la fecha y la hora del programa en la prensa local, radio,

televisión y en los boletines de la parroquia.

- Enviar a los posibles miembros invitaciones para el programa informativo de casa abierta.
- Hacer un cuadro mural destacando las actividades caritativas de su consejo, los premios y otras actividades del consejo, luego exponerlo en la entrada del salón de sus reuniones.

En el programa informativo de casa abierta:

- El comité de bienvenida debe recibir a los invitados y dirigir a los niños a las actividades programadas.
- El capellán del consejo debe dirigir la oración de apertura.
- El Gran Caballero o el Director de Membresía del consejo deberá explicar los programas caritativos del consejo y sus actividades sociales y fraternales.
- El agente de seguros de su consejo deberá explicar los beneficios de la membresía.
- Se debe tener una sesión de preguntas y respuestas.
- Concluir con refrescos o bocadillos.

A la conclusión del programa, los reclutadores deben invitar a los posibles miembros a hacerse miembros del consejo y ayudarles a llenar el *Documento de Membresía* (#100-S); deben comunicarles las fechas de la entrevista con el Comité de Admisiones y del Ceremonial del Primer Grado.

Equipos de Reclutadores

Al usar el método de equipos de reclutadores (reclutamiento de 2 por 1) se inyecta al proceso de reclutamiento, doble entusiasmo y doble conocimiento de su consejo. He aquí los pasos que su consejo debe seguir al usar equipos de reclutadores:

- Organizar equipos de dos miembros del comité de membresía y otros miembros del consejo.
- Dividir la lista de posibles miembros del consejo entre los equipos.
- Programar una visita a cada posible miembro y a su esposa en su casa.
- Invitar al posible miembro y a su familia, para participar en un

programa caritativo del consejo.

- ❑ Invitar al posible miembro a hacerse miembro de su consejo, ayudarlo a llenar el *Documento de Membresía* (#100-S), acompañarlo a la entrevista con el Comité de Admisiones y al Ceremonial del Primer Grado.

Promoción de los Seguros

Una de las razones principales por las que el Padre McGivney fundó los Caballeros de Colón fue para proporcionar seguridad económica a las familias, después del fallecimiento del esposo, cuyo trabajo era la principal o única fuente de ingresos. Los seguros de Caballeros de Colón se encuentran entre los mejores calificados de las compañías de seguros de Norteamérica y continúan dando protección “de hermanos Caballeros, para hermanos Caballeros”. Al programar frecuentes veladas de los beneficios fraternales se proporciona a los miembros la oportunidad de conocer acerca de los seguros de Caballeros de Colón, hablar de sus necesidades de seguros con el agente de seguros del consejo y poner a su consejo en el camino para ganarse el Premio fundadores. He aquí los pasos que su consejo debe dar para la promoción de los seguros de Caballeros de Colón y patrocinar una velada de los beneficios fraternales:

- ❑ Enviar copias del *Documento de Membresía* (#100-S) de todos los nuevos miembros al agente general de su consejo, inmediatamente después del Ceremonial del Primer Grado.
- ❑ Invitar al agente de seguros del consejo a hablar en todas las reuniones del consejo.
- ❑ Pedir al agente de seguros de su consejo que escriba un artículo para el boletín del consejo.
- ❑ El Gran Caballero de su consejo debe nombrar al agente de seguros como el Director de Promoción de los Seguros.

Patrocinar una noche de los beneficios fraternales:

- ❑ A petición del Gran Caballero, el agente de seguros de su consejo programará y realizará la noche de beneficios fraternales – el agente es el encargado de ese evento.

- Para incrementar la experiencia educativa de esa noche, el agente puede en ocasiones invitar a oradores, como contadores, abogados o banqueros, con el fin de ofrecer una visión profesional sobre el valor de los seguros de vida y anualidades.
- Proporcionar el espacio para la reunión.
- Planear actividades para los niños durante esas presentaciones.
- Proporcionar regalos o premios.
- Servir refrigerios ligeros.

Retención de Miembros

La retención de un miembro comienza enseguida después de que se confiere a un nuevo miembro el Ceremonial del Primer Grado, al exhortarle que participe en los ceremoniales del Segundo Grado y del Tercer Grado e invitarle a ser un miembro activo de su consejo. Para ayudar a los nuevos miembros y a los miembros actuales a participar y a ser activos en su consejo, se debe promover el Premio Armadura Brillante.

La retención de miembros es responsabilidad de cada miembro. Dar seguimiento personal es la forma más efectiva de la retención. Si nota que su amigo, vecino o compañero de trabajo no participa en su consejo, tanto como lo hacía antes, se recomienda que le dé una llamada telefónica, una nota escrita a mano o una visita personal.

Para ganar el Premio Armadura Brillante, los Caballeros deben:

- Participar en al menos tres programas de servicio del consejo.
- Asistir al menos a tres reuniones de negocios del consejo.
- Recibir su Segundo Grado y Tercer Grado.
- Reunirse con su representante de seguros del consejo.
- Reclutar al menos a un nuevo miembro.

Información adicional sobre el Premio Armadura Brillante se puede encontrar en la página de Internet de Caballeros de Colón, kofc.org.

El consejo debe asegurarse de que cada Caballero tenga la oportunidad de

ganar el Premio Armadura Brillante. He aquí algunos pasos que debe tomar para garantizar el éxito de sus miembros:

- ❑ Establecer al principio del año fraternal el calendario del programa de servicio y publicarlo para todos los miembros.
 - Revisar periódicamente los programas de servicio, para determinar si son exitosos.
 - Enviar anualmente la *Encuesta de Interés del Miembro o del Posible Miembro* (#1842-S) para determinar los intereses de sus miembros.
 - Utilizar las sugerencias de los miembros para nuevos programas de servicio o cómo mejorar los programas de servicio actuales.
 - Pedir a diferentes miembros que asuman funciones de liderazgo en los programas de servicio y en su consejo.
- ❑ Hacer productivas las reuniones del consejo.
 - Utilizar de forma eficiente el tiempo de los miembros en las reuniones.
 - Presentar la información de una manera clara y concisa.
 - Celebrar reuniones de funcionarios para limitar los debates en las reuniones del consejo.
 - Seguir el Orden del Día de la reunión.
- ❑ Proporcionar un calendario de los ceremoniales del Segundo Grado y del Tercer Grado.
 - Exhortar a los miembros del Primer Grado para que tomen los grados superiores.
 - Los miembros del consejo que tienen los grados superiores deben acompañar a los miembros a los ceremoniales del Segundo Grado y del Tercer Grado.
 - Pedir a los miembros que asuman papeles de liderazgo en su consejo.
- ❑ Patrocinar noches de los beneficios fraternales.
 - Invitar al agente de seguros a las reuniones del consejo y permitirle que se dirija a los miembros.
 - Pedir al agente de seguros que contribuya con un artículo para el boletín del consejo o la página de Internet del consejo.

- Asegurarse que el Secretario financiero envíe los *Documentos de Membresía* (#100-S) al agente general, inmediatamente después del Ceremonial del Primer Grado
- ☐ Programar un Ceremonial del Primer Grado mensual.
- ☐ El Secretario Financiero de su consejo debe proporcionar a su comité de retención una lista de los hermanos Caballeros en peligro de ser suspendidos. Se deben poner en contacto con esos miembros para hablar de los motivos por los que están inactivos. Pedirles que participen activamente en una próxima actividad caritativa o en una actividad del consejo.
 - El Consejo Supremo ha establecido *Los Procedimientos para Facturar Incluyendo el Uso del “Aviso de Intención de Suspendir”* (#1845A-S). Por favor, asegúrese de seguir estos procedimientos con el fin de conservar a los miembros que están en peligro de ser suspendidos.

Por medio de la implementación de los puntos anteriores, el consejo mantendrá a todos los miembros participando y activos.

Para más información sobre el reclutamiento y la retención de miembros, visitar la página de Internet de Caballeros de Colón, kofc.org, o la sección de Formación Fraternal de Caballeros de Colón por Internet.

Apéndice A

Premio Consejo Estrella

Para que su consejo se gane el Premio Consejo Estrella, deberá:

- ☐ Ganarse el Premio Padre McGivney, por el aumento de membresía.
- ☐ Ganarse el Premio Fundadores, por el aumento de los seguros.
- ☐ Ganarse el Premio Colón, por buenos programas del consejo.
- ☐ Enviar la *Solicitud del Premio Colón* (#SP-7-S).
- ☐ Enviar el *Informe del Personal del Programa de Servicio* (#365-S).
- ☐ Enviar el *Informe Anual de Actividades Fraternal* (#1728-S).
- ☐ Estar al día con las cuotas del Consejo Supremo.

El Premio Padre McGivney reconoce el excelente aumento de la membresía. Cada año, el Consejo Supremo asigna a cada consejo una cuota de nuevos miembros. Para obtener este premio, como crecimiento se considera un aumento neto sobre las pérdidas por suspensión o retiros. Los fallecimientos no se cuentan en contra de su cuota y las transferencias al consejo o fuera del consejo no se cuentan a favor o contra su cuota.

La cuota de su consejo, que se actualiza diariamente, se encuentra en la sección de Membresía de la página Funcionarios en Línea. La elegibilidad para el Premio Padre McGivney se determina automáticamente en el Consejo Supremo y no hay que solicitarla.

El Premio Fundadores reconoce la excelente promoción de nuestros seguros en su consejo. Cada año, el Consejo Supremo asigna a cada consejo una cuota de seguros. Para merecer este premio, como crecimiento se considera un aumento neto sobre las pérdidas por suspensiones y retiros, y los cambios de miembros asegurados a miembros asociados. Los fallecimientos no cuentan en contra de su cuota y las transferencias al consejo o fuera del consejo no se cuentan a favor o contra su cuota. La cuota de su consejo, que se actualiza diariamente, se encuentra en la sección de Membresía de la página Funcionarios en Línea. La elegibilidad para el Premio Fundadores se determina automáticamente en el Consejo Supremo y no hay que solicitarla.

El Premio Colón reconoce las actividades de servicio caritativo de su consejo y los programas de cada una de las seis categorías del programa “Surgir... con Servicio”. Para ganar el Premio Colón, su consejo debe realizar al menos cuatro programas o actividades importantes en cada una de las seis categorías del programa “Surgir... con Servicio”. Su consejo debe centrar sus actividades en la Iglesia, Comunidad, Consejo, Cultura de la Vida, Familia y la Juventud. Para merecer este premio, también debe enviar dos formularios y los formularios deben ser aceptados:

- ❑ *El Informe del Personal del Programa de Servicio (#365-S)*, cuya fecha límite es el 1° de agosto de cada año.
- ❑ *La Solicitud del Premio Colón (#SP-7-S)*, cuya fecha límite es el 30 de junio de cada año.

Apéndice B

Equipo Certificado del Ceremonial del Consejo

Su Gran Caballero es directamente responsable de la formación o la continuación del Equipo del Ceremonial del Primer Grado de su consejo. Cuando un consejo tiene su propio equipo, tiene mayores oportunidades de celebrar grados, que le permiten dar la bienvenida a más nuevos miembros para el consejo.

Para formar un Equipo del Ceremonial del Primer Grado, el equipo debe estar formado por cuatro miembros del consejo y el Secretario Financiero. Los funcionarios del consejo pueden asumir los papeles del equipo, pero la oportunidad de asumir un papel debería estar abierta a todos los miembros de su consejo.

A pesar de que el Ceremonial del Primer Grado se puede realizar mediante la lectura de sus partes, decir las partes de memoria sigue siendo el método preferido para el Primer Grado. Los miembros del equipo deben ser certificados individualmente por el Diputado de Distrito, tan pronto sepan sus partes de memoria y puedan decir las de una forma inspiradora. Una vez que los miembros del equipo han memorizado sus partes y son capaces de dar el Ceremonial del Primer Grado de una forma inspiradora, entonces los miembros del Equipo del Ceremonial del Consejo deben ser certificados (junto con los miembros suplentes), para que todo el equipo del consejo sea certificado por el Diputado de Distrito.

Guía del Ceremonial del Primer Grado

- ❑ El Secretario Financiero o el Gran Caballero debe ordenar los *Juegos para Candidatos* (#531-S), al entrar en la sección Funcionarios en Línea de la página de Internet de Caballeros de Colón y hacer “clic” en el enlace KnightsGear. Cada Juego para Candidatos se compone de un rosario, una tarjeta con oraciones, una tarjeta de membresía en blanco, un emblema de solapa de Caballeros de Colón (#PG107), un folleto: Estos Hombres Llamados Caballeros de Colón (#937-S)

y la información del Premio Armadura Brillante.

- ❑ El Gran Caballero está a cargo de este grado, que se puede dar antes de una reunión del consejo, durante una reunión, después de una reunión o separado de una reunión ordinaria del consejo. Los funcionarios del equipo del grado no necesariamente deben ser los funcionarios en funciones. Los funcionarios del equipo del grado podrán usar la banda Ceremonial del Consejo Supremo, sobre un traje oscuro con la joya correspondiente del funcionario del consejo. Las bandas ceremoniales se pueden conseguir en los siguientes proveedores fraternales oficiales: Lynch y Kelly, Inc., Les Entreprises Roger Suave y The English Company.
- ❑ Se permite leer las partes del grado, hasta nuevo aviso, así como lo es el uso del disco CD de la narración y la *Producción del Vídeo del Primer Grado*. Aunque se permite leer, la memorización es el método preferido para dar el grado. Un equipo puede ejemplificar el grado antes de ser certificado por el Diputado de Distrito. Cuando los miembros del equipo estén listos para la certificación, el Gran Caballero deberá solicitar al Diputado de Distrito que los certifique en una fecha y hora que hayan acordado mutuamente.
- ❑ El Secretario Financiero junto con el Guardián son los custodios de los libros, el CD y el DVD. El Guardián arreglará la cámara del consejo de acuerdo al Diagrama A, que está en la página 6 del *Libro del Ceremonial del Primer Grado* (#2080-S).
- ❑ Su consejo debe celebrar un Ceremonial del Primer Grado cada mes. Un candidato no debería viajar lejos o esperar largos períodos de tiempo para hacerse miembro de su consejo. Si el equipo del ceremonial de su consejo no está disponible o el candidato tiene conflicto con la fecha y la hora de la ceremonia programada, se debe utilizar la *Producción del Vídeo del Primer Grado* para darle el grado al candidato.

Apéndice C

Requisitos de la Membresía

Los requisitos para ser miembro de los Caballeros de Colón están en la Sección 101 de las Leyes de la Orden. Como se indica a continuación: “Sólo los católicos practicantes en unión con la Santa Sede serán elegibles y con derecho a continuar su membresía en la Orden. Un solicitante para ser miembro no deberá ser menor de 18 años de edad en su último cumpleaños”.

No hay otros requisitos.

Católico Practicante — Se han establecido normas para ayudar a determinar la catolicidad practicante de uno que solicita ser miembro o de un miembro. Estas normas ayudarán a los miembros del Comité de Admisiones a cumplir con sus obligaciones como caballeros católicos informados y responsables. Los principales componentes del requisito pueden describirse de la siguiente manera:

- ❑ Un católico practicante acepta la autoridad de la Iglesia Católica para enseñar en materia de fe y de moral, aspira vivir en conformidad con los preceptos de la Iglesia Católica y está en goce de sus derechos en la Iglesia Católica.
- ❑ Un católico practicante se esfuerza por tener un mayor conocimiento de las enseñanzas de Cristo y de su Iglesia, y acepta, respeta y defiende la autoridad de la Iglesia (conferida al Sumo Pontífice, a la jerarquía y al clero en unión con el Sumo Pontífice) de enseñar, gobernar y santificar a los fieles.
- ❑ Un católico practicante brinda apoyo material y moral a la Iglesia y a sus obras en todos los niveles, promoviendo los programas de la parroquia y de la diócesis y acudiendo en ayuda de las misiones, de los necesitados y de los menos privilegiados; apoya y promueve las causas justas de los grupos minoritarios; se esfuerza por eliminar la discriminación injusta, el prejuicio, etc.; y apoya a la Iglesia en su defensa del matrimonio y de la vida familiar.

Si se presentan dudas respecto a la catolicidad de un solicitante o un miembro, se debe consultar con el párroco del solicitante o del miembro, antes de tomar cualquier decisión.

Apéndice D

Comités Permanentes del Consejo

El Comité de Admisiones — Se asegura que el solicitante conozca acerca de la Orden y que el consejo conozca lo que el candidato espera al ser miembro del consejo.

Un Comité de Admisiones que funciona correctamente:

- Está compuesto por siete miembros que son nombrados por el Gran Caballero.
- Solicita a los candidatos que llenen la Encuesta de Interés del Miembro (#1842-S).
- Envía al Gran Caballero el Informe del Comité de Admisiones (#283-S).* Da lectura del informe en una reunión del consejo, seguido de la votación del candidato.
- Informa a los candidatos acerca de la fecha de la próxima ejemplificación del Primer Grado.
- Después que los candidatos han tomado su Primer Grado, pide a los nuevos miembros que consideren participar en los comités y las actividades que coinciden con sus intereses.

El Comité de Reclutamiento — Mantiene constantemente una nueva lista de posibles candidatos para ser miembros del consejo.

Un Comité de Reclutamiento que funciona correctamente:

- Se compone de tres o más miembros nombrados por el Gran Caballero en colaboración con el Director de Membresía.
- Identifica y programa campañas de reclutamiento, que deben incluir campañas de reclutamiento en las parroquias, programas informativos de casa abierta e iniciativas para los equipos de reclutadores.

El Comité de Retención — Mantiene a los miembros de su consejo interesados y participando en las actividades del consejo, mucho antes de que el miembro esté al borde de la suspensión.

Un Comité de Retención que funciona correctamente:

- Se compone del Diputado Gran Caballero, de los fideicomisarios (síncicos) del consejo y otros miembros nombrados por el Gran Caballero.
- Reconoce los logros de cada uno de los miembros.
- Se asegura de presentar a los nuevos miembros al resto de los miembros del consejo y hacerles sentir que son bienvenidos.
- Se comunica con los miembros para recordarles acerca de las reuniones y las actividades.

Apéndice E — Ejemplos de Anuncios

Ejemplo de Anuncio Desde el Púlpito

Tengo el gusto de presentarles hoy a los miembros del Consejo (nombre del consejo) ___ # _____ de los Caballeros de Colón. Posiblemente ya les conocen a algunos de los Caballeros de nuestro consejo de aquí o de alguno de nuestros 15,000 consejos en todo el mundo. Los casi 2 millones de miembros de los Caballeros de Colón formamos el grupo fraternal católico más grande que existe. Como Caballeros, servimos a nuestra parroquia y a la comunidad, al trabajar cada día para crear un mundo mejor por medio de la caridad. Si desean vivir su fe en el espíritu de la caridad, ayudando a los demás, nuestro consejo de Caballeros de Colón le invita a unirse a nosotros.

Los Caballeros y sus familias tienen la oportunidad de participar en los programas caritativos, programas basados en la fe y programas sociales de nuestro consejo.

En la última década, hombres como ustedes han conseguido que las donaciones caritativas de los Caballeros de Colón superen los \$1.5 mil millones de dólares y los Caballeros como individuos han dedicado más de 682 millones de horas como voluntarios en obras de caridad.

Desde su fundación en 1882 por el Venerable Siervo de Dios Padre Michael McGivney, el primer principio de la Orden ha sido la Caridad. Nuestro

consejo y los consejos de todo el mundo ayudamos activamente a la Iglesia y a nuestro prójimo necesitado.

También fuimos fundados para proteger los medios de subsistencia de las familias católicas y ese compromiso significa que seguimos ofreciendo a nuestros miembros y a sus familias seguros de vida y de anualidades, de gran calidad. Ninguna compañía de seguros de vida en Norteamérica tiene una calificación mejor que los Caballeros de Colón.

Hoy, nos gustaría ofrecerles la oportunidad de unirse a nosotros en nuestro trabajo por Dios y por el prójimo. Nuestro consejo ha realizado muchas actividades en beneficio de nuestra parroquia, como: (lista de las actividades del consejo).

Como miembros de nuestro consejo, fortalecerán su fe y serán mejores católicos, mejores esposos y mejores padres. Por medio de su apoyo a nuestra parroquia y a la comunidad, establecerán lazos de amistad con otros Caballeros, que durarán por toda la vida.

El gran bien que nuestro consejo realizó durante el año pasado, con su ayuda, podrá ser aún más. Les invitamos a unirse a nuestro consejo hoy y ayudarnos a hacer una diferencia en nuestra parroquia y en la comunidad.

Ejemplo de Anuncio en el Boletín

Si está interesado en ayudar a los necesitados, servir a nuestra parroquia, crecer en la fe u obtener acceso exclusivo a una protección de seguros de gran calidad para su familia, entonces únase al Consejo ___ (nombre del consejo) # ___ de los Caballeros de Colón; esta organización es para usted. El Consejo ___ (nombre del consejo) # ___ llevará a cabo una campaña de membresía después de cada Misa el ___ (insertar la fechas). Por favor, considere unirse a nuestro consejo. Para más información, visite kofc.org, ___ (página de Internet del consejo) ___ o póngase en contacto con ___ (insertar el nombre del Director de Membresía) ___ a ___ (insertar el correo electrónico o el número de teléfono).

Ejemplo del Endoso de los Sacerdotes

Me gustaría tomar un momento para invitar a los hombres de nuestra parroquia a que consideren unirse al Consejo _____ (nombre de consejo y número) # _____ de los Caballeros de Colón de nuestra parroquia. Como miembro de esta organización fraternal católica tendrán la oportunidad de fortalecer nuestra parroquia y ayudar a nuestra comunidad; tendrán acceso exclusivo a un programa de seguros de óptima calidad para proteger a sus familias; y la capacidad de crecer en su fe.

Estas son sólo algunas de las razones para unirse a nuestro consejo aquí en _____ (nombre de la parroquia).

Después de la Misa, habrá miembros del consejo _____ (nombre del consejo) en las salidas de la iglesia. Por favor, dediquen un tiempo para hablar con ellos, aprendan más sobre esta maravillosa organización y de cómo hacerse miembros.

